



UN NOUVEAU MODÈLE DE VENTE PAS SI EXEMPLAIRE

Le 19 janvier 2021, l'entreprise a présenté au CSEC les 2 principaux axes d'évolution du modèle de vente PRO-PME. Son ambition est d'augmenter la couverture client et passer de 53% en 2019 à 70 % en 2023 avec un traitement en Once and Done des clients. Actuellement, les cinq Agences A2P ont la même organisation et l'ensemble des métiers de la vente est représenté sur leur territoire.



Le nouveau modèle de vente Pro-PME évoluera sur deux axes principaux: le **Conseiller Client Proactif** et le **Conseiller Client Spécialisé** (soutien du 3901 et traitement des flux froids commerciaux). Cela va se traduire par l'arrêt des activités Flux porteurs et Sédentaires en juin 2021 sur les 5 régions et par la centralisation des activités **CCS** sur GSO (Montpellier) et Paris ainsi que des activités **CCP** sur GSE (Lyon, Annecy, Marseille), GSO (Bordeaux Pessac, Poitiers, Tarbes) et GNE (Mulhouse).

Dans un contexte sanitaire éprouvant, FOCom alerte l'entreprise sur les risques psycho-sociaux et s'inquiète des impacts en termes d'autonomie, de charge de travail et sur le delta compétences à acquérir pour intégrer les nouveaux métiers, et notamment celui de **CCS** (accompagnement, formation, etc.), dans un environnement de travail déjà trop complexe. Nous serons vigilants à ce que ce projet ne signe pas le retour des mobilités imposées.

FOCom revendique



- L'égalité des chances sur l'ensemble du territoire
- Un accompagnement financier et RH à la hauteur des ambitions
- Le maintien, à minima, des niveaux de parts variables
- L'adaptation de la charge de travail pour tous
- La fixation d'objectifs lisibles, ajustables et réalisables
- Une direction en réel soutien des équipes (de vente, opérationnelles, transverses...)
- Des outils résilients et efficaces
- Le respect des accords



J'adhère à FOCom en ligne

